# 订单管理员工作总结

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-25

*订单管理员工作总结（精选5篇）紧张而忙碌的阶段工作马上就要结束了，很快就要开展下一阶段的工作了，你这个时候肯定感想颇多吧，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。以下是小编整理的订单管理员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!订单管理员工作总结【篇...*

订单管理员工作总结（精选5篇）

紧张而忙碌的阶段工作马上就要结束了，很快就要开展下一阶段的工作了，你这个时候肯定感想颇多吧，感觉我们很有必要对自己的工作做一下总结。以下是小编整理的订单管理员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**订单管理员工作总结【篇1】**

转眼间，20\_\_年已过去，我在公司的试用期已到。回首一年来的工作，尽管我为公司的贡献微薄，但总算迈出了新区域，跨行业发展的第一步，通过学习工作和其他员工的相互沟通，我已逐渐的容入到这个集体当中。以下是我的个人工作总结报告：

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉办公室的工作及对市场操作流程有了一定的了解。在这短暂的一年里，通过对一定量客户的拜访，回收货款等工作使我对本行业有了足够的认识和了解，也为后期的办公室工作打下基础。

现将20\_\_年工作总结如下：

1、思想政治表现、品德素质修养及工作心态。

遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我是x月份来到公司工作，在公司系统集成部门担任办公室后勤和业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的工作，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

3、认真、按时、高效率地做好公司领导及部门经理交办的其它工作。

为了公司工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合其他同事做好工作。

4、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位。

5、工作质量成绩、效益和贡献。

在开展工作之前做好个人，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步。

总结今年的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。在明年里，我将认真学习各项政策规章制度，做好明年的工作计划，努力使工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**订单管理员工作总结【篇2】**

进入公司已经有不短的时间，在公司领导强有力的领导以及关心支持下，个人在20\_\_年度取得了不小的进步。本人在工作过程中，较好地完成了20\_\_年年度工作目标。现将有关20\_\_年度个人工作情况作如下总结：

一、年度工作情况：

1、熟悉了解公司各项规章制度

我于20\_\_年9月进入公司，为了更快更好地融入公司这个团队，为以后的工作打好铺垫，我加紧对公司的各项规章制度进行全面了解，熟悉了公司的企业文化。通过了解和熟悉，我为能进入公司这个团队感到自豪，同时也感到自身的压力。在以后的工作中，我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

2、熟悉项目流程，项目状况

作为跟单，熟悉和了解项目流程及状况对开展工作是相当有利的。为了能更好地进行工作，我多次深入各相关职能部门和现场，对项目的进展做更深层次的了解。在掌握第一手资料之后，查阅相关技术文件，对项目情况进行探究，对以后项目的重难点进行分析，对项目的基础形式进行分析，通过研究和分析，我对项目的实际情况做较为客观的预测，为下一步项目的进展完成提供了可靠的依据。

3、与各相关职能部门的沟通和协调

项目的进展和完成，离不开公司各相关职能部门的参与和努力，在公司领导的大力支持和关心下，自己积极主动多次参与各相关职能部门的项目评审，使项目能按照客户要求顺利进行。

二、存在的不足以及改进措施

20\_\_年已经结束，回想自己在公司半年来的工作，虽然工作量比较大，但闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、缺乏沟通，不能充分利用资源

在跟单的过程中，由于对其他专业比较陌生，又碍于面子，不积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。俗话说的好“三人行必有我师”，在以后的工作中，我要主动加强和其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，特别是项目开发的初期阶段，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果，客户不满意不说，自己还一肚子委屈。在以后的工作过程中，我要认真制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

自己的专业面狭窄，对注塑和模具以及其它专业知识比较缺乏，认识不够，特别是业务策划以及客户管理，限制了自身的发展和工作的展开。在以后的工作过程中，我将加强其他专业的学习，充分利用公司资源，提高主观能动性，争取把本职工作做的更加完美和成功。

三、完成20\_\_年目标计划的措施以及建议

为了公司项目的顺利开展，也为了公司的可持续性发展，我在业务跟单方面以及其它方面做以下建议：

1、合同管理

合同在项目管理中的地位非同小可，离开他，项目管理就无从谈起，合同是项目管理的依据。

熟悉合同。并对合同进行深入细致的研究，对合同的关键条款、存在的漏洞及可能产生变化并引起纠纷的地方做到心中有数。

树立强烈的合同意识。在合同面前，双方的地位是平等的。当客户提出各种各样的异议和建议时，首先想到要遵守合同，对采纳建议可能带来的经济问题要有充分估计。

2、客户信息的及时转化

项目实施阶段，各相关职能部门的多方面工作，对项目质量进行的控制和监督，是项目顺利进展的必要前提条件。客户的要求是我们工作的目标和准则，在以后的跟单中，要及时准确的把客户的要求传递给各相关职能部门，使信息转化为生产力、使信息转化为质量的完美。

3、进度控制

进度控制是项目成功与否的关键因素之一，业务部要配合工程部做的就是编制项目管理规划，研究项目的总进度、分解布划、技术难题，对项目实施过程中可能出现的问题做好预案。制定一整套制度来规范管理以提高工作效率。

20\_\_年已过去，虽然一些项目还没有正式完成，但收获也不少。特别是公司几位领导塌实的工作作风以及认真负责的工作态度给我树立了榜样。总结过去，展望未来，20\_\_年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为跟单人员应该思考的课题。在以后的工作中，作为项目的信息传递员，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新技术新经验，善于总结，也希望公司领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为项目的开展贡献自己的力量。

**订单管理员工作总结【篇3】**

一、跟单和跟单员

1、什么是跟单：

跟单是英文walkthrough的直译 ,意思是从业务的起始一直到业务的结束--一般都是到财务做帐结束--一整套业务流程。跟单就是跟着这些已经发生的业务所留下的证据--各种证据、单据、报表等--对业务流程进行重复模拟。

2、跟单员的定义(Documentary Handler)：

跟单员是指在国际贸易过程中，根据已签署的商务合约中有关出口商品的相关要求，代表公司选择生产加工企业，指导、监督其完成生产进度以确保合同如期完成的专职人员。(不能兼职，替代)所有围绕着订单去工作，对出货交期负责的人，都是跟单员。

3、跟单员的工作内容

跟单员的主要工作是在企业业务流程运作过程中，以客户定单为依据，跟踪产品(服务)运作流向并督促定单落实的专业人员，是各企业开展各项业务，特别是外贸业务的基础性人才之一。

4、跟单员工作的重要性

面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理” 。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科” ：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在” 生产部门的手里了。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;更多的时候，跟单员是客户的助理。

二、对公司跟单岗位的认识

1、跟单岗位的工作内容

我公司的跟单岗位的工作内容包括：合同的制作、指令的制作下发、装船通知的制作、箱单和发票的制作、单证(植检证、产地证、提单等)的核对、单证的寄出、货款的回收;与客户及时的联系，通过邮件、电话或者传真的方式向客户提供有效的信息(装船通知、DHL号码、货物运输状况等)，根据贸易方式及时的催款;与销售经理及时沟通，每天更新工作序列表格和电子表格，向销售经理提供有效的信息(生产进度、客户提货和付款、客户要求)，按照销售经理的思路制作合同和指令;与同事及时的协调，和单证方面确认植检证和产地证，和海运方面确认船期，和货代方面确认提单。

2.如何更好的做好跟单工作

在做跟单的工作中对每一个环节都必须保持仔细，仔细，再仔细的的工作态度，因为如果我们在工作中出现的每一个失误都会带来非常多的麻烦和损失，例如我们在确认产地证，质检证，提单的时候出现失误，就会给公司带来一些不必要的损失，如果我们在做发票时出现数字上的错误，那么带来的损失将是不可估量的。所以在我们今后的工作中一定要做到认真，细致。

为更好的做好跟单工作我认为要从以下几个方面入手：

1)熟悉客户。熟悉我们客户的要货情况及其规律，如某个客户喜欢要什么样的货，什么规格的，有什么特殊的要求等等，这都是我们跟单必须了解并熟悉的。

2)深入了解产品知识。只有我们更好的了解我们的产品才能更有效的工作，减少一些低级的失误，如多少公斤的苹果装什么规格的，在一个集装箱里可以装多少箱，以及这个集装箱内的温度和通风，这也是我们必须要了解的基本常识。

3)合同与指令。当我们在做合同的时候一定要与销售经理多沟通，如客户所要货物的规格，重量，金额和船期。确保无误后再给客户发过去。在做指令的时候也是尤为重要的，指令上的每一项都要认真仔细的填写，因为公司的全体员工都是围绕我们所做的指令来工作的所以更不能有丝毫的失误。

4)在确认单证方面。我们一定要了解到单证对客户的重要性，可能在我们看来一个不起眼的错误到了我们客户那里将是一个非常的麻烦，甚至直接影响到客户的正常提货，所以也必须做到准确无误。

5)在做箱单，发票方面。在我们得到产地证的时候我们就可以做箱单发票，做好以后先放好，在给客户寄单证以前每天检查几遍，这样可以非常有效的减免失误率。

**订单管理员工作总结【篇4】**

转眼间又到了年终岁尾，这一年就要在很充分繁忙的作业中过去了。在这一年里，我收成了许多也堆集了不少的作业经历。一起在两位领导和各位主管的帮忙与支撑下，我很好的完结了本职作业。作为一名作业室文员，我深知自我的岗位责任与作业资料，细心地完结领导安排的每一项使命，也在不断的前进自我的归纳潜力，力求做到更好。现把这一年来的作业状况总结如下：

一、作业室的日常处理作业

俗话说：隔行如隔山，初来本公司时，由于职业的差异，及作业性质的不一样，的确有过束手无策，好在有搭档的帮忙，使我以很快的`速度了解作业室的作业。我深知，作业室是总司理室直接领导部属的归纳处理组织，是交流表里、联络五湖四海的纽带。作业室的作业千丝万缕，有文书处理、档案处理、收发传真、必需品的采买、款待客人及后勤处理等。应对冗杂琐碎的作业，我从生疏到了解，凭着对作业的担任精力，秉持着多问和多学的理念，逐步掌握作业室业务流程。

1、严厉恪守作业室的各项准则。谨记领导的指示和批判并付诸于实践，不迟到，不早退，不旷工。干事要慎重细心，向领导陈述的资料要细心检查，日常作业要记载并及时上报;待人处事要有礼貌，对待搭档要坦白宽恕;严厉作业室纪律，作业不松懈，不玩游戏、不闲谈、不做与作业资料无关的作业。

2、细心做好公司的文档作业。关于档案室的文件要依照次序和分类排好，还要在档案袋上明晰写出档案中文件名称，以便处理和查阅，关于一些人员和公司文件要加密放好。正确及时打印各类文件和资料，细心做好公司有关文件的收发、挂号、分递、文印和督办作业;公司一切的文件、批阅表、协议书收拾归档入册，做好资料归档作业。协作领导在拟定的各项规章准则基础上进一步弥补、完善各项规章准则。及时传达遵循公司有关会议、文件、指示精神。

3、处理、保护电脑、电话、传真机、复印机等作业设备，精确挂号运用状况，及时替换设备耗材。

4、照实做好复印挂号作业。关于x复印客户做到一张不漏，及时收帐，关于一切现金复印客户做到照实挂号，及时上交财务部。

5、按时将复印费、传真费、水电费、等各项费用挂号在册，随时备检;每月上报一次作业用品库存状况。

6、做好职工的后勤服务作业。确保咱们全心投入作业。

二、加强本身学习，前进业务水平

坚持把加强学习作为前进本身本质的要害办法。在作业中，紧紧掌握“理论联络实践”这一主线，尽力把常识用到作业实践傍边，丰厚履历，扩展视界，使自我尽快地习惯作业并成为优异的作业者。用心参加公司安排的练习活动，细心学习规则的学习资料和篇目，坚持每一天写作业日志，细心记载每一天的作业资料，使自我的本质有了很大的前进，为自我展开各项作业带给了强壮的动力支撑。

三、存在的问题和往后尽力方向

在这一年期间，自己能敬业爱岗、竭尽全力地展开作业，获得了一些成果，但还存在缺乏：榜首，有些作业还不行过细，一些作业和谐的不是非常到位;第二，自我的文字功底还需加强操练;第三，急需练字，才干更好地从事作业室作业。

在明年里，我想我应尽力做到：榜首：加强学习，拓宽常识面。第二，本着脚结壮地的准则，做到上情下达、下情上报;真实做好领导的帮手作业;第三，重视本部分的作业作风建造，加强处理，联合一致，勤勉作业，构成杰出的部分作业气氛。不断改进作业室对其他部分的支撑潜力、服务水平。恪守公司内部规章准则，保护公司利益，用心为公司发明更高价值，力求夺得更大的作业成果。

**订单管理员工作总结【篇5】**

经过一个月里的不断学习，以及同事、领导的关心与帮助，我已慢慢地开始融入创世达这个大家庭中，个人的工作技能和工作的水平也有所提高。现将我一个多月以来的工作情况总结如下：

一、踏实的工作态度

文员是作为企事业单位内部运转的一个重要的枢纽岗位，是单位内部工作沟通、协调、处理的综合岗位。由于我们办公室人手少，我会和经理、主管他们共同协作、共同努力的，在遇到不懂的地方会及时向他们请教学习，并优质高效的完成领导交办的各项任务。

二、严格要求自己

在工作中，我会尽我的努力去做好每一件事，从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为我还是新员工，在为人处事、工作经验等方面还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向老员工们学习、请教。学习他们的长处，反思自己的不足，不断地提高自身的工作效率。时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，无论大事小事，都积极去想办法，尽的能力去做好。在平时要时刻要求自己，必须严格遵守劳动纪律、团结团队，从小事做起；以不求有功、但求无过信念来对待所有事情。

三、存在的不足

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位知识还有待进一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须要做到快、精、准，在这方面我还有很多不足，比如在作会议记录是，还没有能准确的抓住重点，记录不够全，导致遗漏一些重要的内容。

四、今后努力的方向

1、今后工作中还需要多向领导、同事虚心请教学习，要多于大家进行协调、沟通，从大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任心。

在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实，尤其是要找出工作中的不足，便于自我反省。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找